

CONTRATS DE VENTE

Optimiser vos négociations

2 JOURS, 14 HEURES

JURIDIQUE/RÉGLEMENTATION

CODE : LJU01

Objectifs de la formation

- Bien connaître la structure du contrat pour en appréhender les clauses essentielles et mesurer les conséquences de toutes les modifications éventuelles
- Identifier les risques et les opportunités contractuelles pour les anticiper dans votre préparation de la négociation
- Sécuriser et pacifier la relation contractuelle
- Optimiser la mise en œuvre du contrat tout au long de son exécution

Animée par

- CORONEL KISSOUS Judith
Avocate au Barreau de Paris,
CORONEL KISSOUS AVOCATS

Public concernés

- Directeurs et Responsables commerciaux, forces de ventes, Directeurs et Responsables comptes clés, Directeurs et Responsables des ventes, Responsables comptabilité clients, Directeurs administratif et financier

Dates

- Paris
30/09-01/10/2019

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Formation à jour de la loi Alimentation

Formation à jour de l'ordonnance du 10 février 2016 réformant le droit des contrats

JOUR 1

Accueil des participants

Maîtriser les composantes du contrat de vente de marchandises

- Les documents contractuels du contrat de vente de marchandise : les CGV, les CGA, les CPV, coopération commerciale, contrat cadre, contrat d'application, document unique, « plan d'affaire »
- Définition, utilité, primauté, validité
- Quel est l'apport de l'ordonnance du 10 février 2016 réformant le droit des contrats sur les CGA et les CGV
- La forme : obligation d'un écrit et/ou nécessité d'une preuve

Modalités pédagogiques

- Tous nos stages de formations sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants.
- Les formations se déroulent en présentiel ou en classe virtuelle avec un équilibre théorie / pratique. Chaque fois que cela est pertinent des études de cas et des mises en pratique ou en situation sont proposées aux stagiaires.
- Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics.
- Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session.
- Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation.
- Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

Tarifs

- Tarif général _____ 1595,00 €HT

Formation du contrat : Quelles sont les règles à bien connaître

- La capacité juridique des parties / signataires « dûment habilités »
- L'objet du contrat : des contours à bien délimiter
- La cause du contrat ou la notion de contrepartie, réciprocité, proportionnalité
- Le consentement libre et éclairé non vicié par l'erreur, le dol ni la violence
- Un prix déterminé ou déterminable
- La sanction d'un contrat non valide ou l'arme de la nullité du contrat : définition et effets de la nullité du contrat ; intérêt : mettre fin à un contrat embarrassant

Déjeuner

Appréhender les clauses essentielles du contrat pour mener à bien vos négociations et les mettre en œuvre

Maîtriser les outils de fixation du prix pour faire varier son prix à son avantage en cours de contrat

- Fixe, ferme, définitif, variable, ajustable, indexé, renégociable, mise en œuvre de la clause de sauvegarde (loi Hamon) et obsolescence de la clause du client le plus favorisé

Bien préciser les modalités de paiement du prix

- Délais, computation des délais, taux des pénalités de retard, pénalité de recouvrement, facturation, pratiques abusives

Délimiter le transfert de propriété et le transfert des risques

- Définition, différence et enjeux de la détermination du moment des transferts : pourquoi le client veut toujours un transfert des risques différé et un transfert de propriété immédiat

Repérer les obligations essentielles et anticiper les effets de leur inexécution totale ou partielle

- Délais, conditionnement, palettisation, conformité
- Les conséquences de l'inexécution totale ou partielle de l'obligation
- Réparation en cas de dommage direct et/ou indirect
- Cumul avec des pénalités selon si la clause pénale est libératoire ou non
- La force majeure : définition et effets
- Clauses limitatives de responsabilité
- Clauses extensives de responsabilité qu'il faut repérer
- Clause résolutoire « de plein droit » : définition et effets
- Les vices cachés : définition, effets, délai d'action

Fin de journée

JOUR 2

Accueil des participants

Déterminer la durée du contrat et comprendre ses conséquences

- CDI ou CDD : que choisir
- Les outils pour renouveler un CDD : tacite reconduction, prorogation
- Comment sortir d'une relation d'affaire dans le cadre d'un CDD, d'un CDI et dans tous les cas

La résolution des litiges : Comment agir et dans quelle situation ?

- Est-ce que je peux m'abstenir de payer en cas d'inexécution totale ou partielle d'une obligation
- La résolution amiable
- Le médiateur
- Le juge et le système judiciaire français

Déjeuner

Autorités commerciales : Quel est leur rôle et comment les utiliser

- Quel rôle de la DGCCRF et « brigade LME »
- Rôle, pouvoir, procédure et sanctions : quels changements avec la loi Hamon
- La commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) : autorité et fonctionnement
- Les pratiques restrictives de concurrence, rupture brutale des relations commerciales établies, déséquilibre significatif

En cas de non-respect des prescriptions légales, quelles responsabilités civile, pénale et administrative ?

- De la société
- De son représentant légal
- Du salarié en tant que délégué de pouvoir
- Du salarié en tant que tel
- Le merchandising et la mise à disposition de personnel : attention au risque de prêt de main d'œuvre illicite et au délit de marchandage

Fin de journée
